全球超级畅销书《魔法师之路》作者
马克·克利斯蒂安诺力荐！

这是你的舞台

[illegible]

[illegible]

[illegible]

AfterEffect

[illegible]

[illegible]

[illegible]

COAY Books

目录
Content

- 导言(1)
- 导言(2)
- 卓越的 表演 所具有的力量(1)
- 卓越的 表演 所具有的力量(2)
- 超越自我
- 从平凡到卓越：让人们对你产生更多的期待(1)
- 从平凡到卓越：让人们对你产生更多的期待(2)
- 是甘于平庸，还是追求卓越？
- 平庸的 表演 卓越的 表演 (1)
- 平庸的 表演 卓越的 表演 (2)
- 平庸的 表演 卓越的 表演 (3)
- 每天都是 游戏日 (1)
- 每天都是 游戏日 (2)
- 每天都是 游戏日 (3)
- 每天都是 游戏日 (4)
- 每天都是 游戏日 (5)
- 每天都是 游戏日 (6)
- 卓越开发公式经元(1)
- 卓越开发公式经元(2)

导言(1)

假如你非常擅长自己的工作，对于公司来说是不可或缺的一员，那么你的老板很可能就会不惜一切代价让你继续留在这家公司。假如你的一言一行都令人尊敬、富有魅力，那么人们就会对你赞不绝口，而且希望更多地同你待在一起，倾听你的观点，期待你的参与，渴望你的领导。这样，人们就会对你的一言一行产生越来越多的喝彩、赞许和期待，而这就是我所说的 安可效应 。大家对 安可 一词并不陌生。事实上，你自己很可能就曾经不止一次地提出过 安可 的要求。当你去观赏一场音乐会并且被艺术家的精彩表演深深陶醉的时候，你会同其他的观众一起不停地鼓掌、欢呼，不希望表演者就此退场。如果有必要的话，观众们愿意用彻夜不息的掌声来请求艺术家返场。当艺术家接受了观众的盛情加演了一个节目之后，观众 再来一个 的呼声又再次响起。接下来是第三次、第四次 虽然 安可 是英文 encore 一词的音译，是观众要求演员再来一个的意思。 译者注艺术家已经疲惫不堪，但是盛情难却，所以他们只能欣然从命。

假如你正是这位大受欢迎的人，会感觉如何呢？当然，你不一定是一位歌手、音乐家或者演员，因为不是每个人都具有演艺方面的天赋。但是，我们每个人都在这样那样的 舞台 上进行着 演出 我们的 舞台 可能是办公室、销售场所、装配车间、演讲台、教室，也可能是运动场、家庭、展厅、医院，等等。无论你的 舞台 在哪里，你都应该像站在世界上最豪华的音乐厅里的艺术家一样，全心全意地投入 表演 ，努力赢得观众的掌声和喝彩。我认为，我们的生活中一个很有价值的目标就应该是让人们为我们的行为欢呼，同时对我们的行为产生更多的期待 当然，对我们来说，这些行为应该是真正重要的、有意义的。这个世界非常需要这类能够对其他人产生积极影响的出类拔萃的人才。人们会觉得这样的 演员 必不可少。无论这些优秀人士的 舞台 在哪里，他们都会在那里熠熠生辉、光彩夺目。

这，就是 安可效应 的力量和前景，它将我们从平凡走向卓越。

IVEncoreTheEffect第一部分人生的舞台世界是一个舞台，所有的男男女女只不过是一些演员。

他们都有登台的机会，也都有退场的时候。

一个人在他的一生中扮演着好几个角色，他的演出一共有七场。

威廉·莎士比亚，《皆大欢喜》，第二幕第七场第一章卓越的 表演 所具有的力量在莎士比亚的喜剧《皆大欢喜》物杰奎斯似乎认为人类的生活只是预先安排好的剧本，因（AsYouLikeIt）中，剧中人此，作为个体，我们几乎完全不能掌控自己的生活，而每个人的 登台 和 退场 也只能遵从神灵的指示。我完全不同意这样的看法。尽管我同样也认为生活是神圣的，但我相信，我的 剧本 是可以自我编排的，我的生命也是可以自我掌控的。每个人都需要扮演不同的角色。我们在工作、生活等诸多方面的 表演 ，都是对自我的一种公开展示。如果我们展示的是真实的自我，那么永远都不必刻意地铭记我们所要扮演的角色，而且也不必为了让自己的 表演 迎合别人的期望而时时去查看

这是你的舞台TheEncoreEffect自己的笔记。

富有传奇色彩的美国西南航空公司创始人赫布·凯莱赫（HerbKelleher）曾经说过，为了让你的表现更加优秀，你需要 改变 你的习惯，而不是改变你的原则 。换句话说，你并不需要改变真实的自我，因为不同的人通过采用完全不同的方式都可以获得成功。凯莱赫说： 我最好的领导经验来自早年担任辩护律师的那段时期。为了从最好的律师那里学习诉讼，我曾经去圣安东尼奥市拜访两位著名的辩护律师，并向他们请教。在出庭辩护的时候，其中一位律师总是温文尔雅，从不提出任何反对意见，而且同陪审团一直保持着良好

导言(2)

的关系；而另一位律师则表现得话语凌厉、咄咄逼人。虽然两人的风格迥异，但他们似乎每次都能打赢官司。就在那时候我认识到：要想做一名出色的辩护律师并非只有一种途径，而是有很多种途径。而要想做一名出色的领导者，也同样如此。拥有不同性格、具有不同价值观念、采用不同方法的人们都能够获得成功。成功者之所以能够获得成功，并不是因为他们的价值观念或者行为习惯更为优秀，而是因为他们的价值观念和行为习惯源自内在的真诚。当你和你的公司表现出了应有的真诚 当你为消费者提供了满意的服务，让他们获得了独特的体验 那么即使是在万英尺的高空，消费者也能够感受到这种真诚。

卓越的 表演 所具有的力量(1)

在生活的舞台上，我们都需要扮演各种不同的角色。虽然这些角色各不相同，但它们都应该是我们最佳自我的真实表现。

我们 表演 得好坏关系重大。因为这种 表演 能够对我们周围的人产生有力的影响。作为父母，我们的 表演 能够影响和塑造我们的子女；作为员工或管理人员，我们的 表演 不仅能够促进计划的实施、改善公司的面貌、激发同事的灵感，而且还能够对客户产生良好的影响。

1岁那年，我听说奥格·曼狄诺（OgMandino）将在距离我家大约一个半小时车程的俄亥俄州阿克伦城发表演讲。奥格是最受欢迎的自助类读物作家，我已经贪婪地阅读了他的好几部作品，比如《世界上最伟大的推销员》（TheGreatestSalesman）、《世界上最伟大的奇迹》（TheGreatestMiracleintheWorld）等。那时的我刚刚学会驾驶，于是决定驱车前去听他的演讲。

奥格在演讲中回顾了他痛苦的历程：曾经有过一段时间，他甚至认真地做好了自杀的准备。然后他也谈到了自己如何走出了人生的低谷，如何取得了辉煌的成就。

他的嗓音低沉，但是传达的信息却异常真诚而强烈，我从中受到了莫大的鼓舞。当离开的时候，我下定决心：为了让自己的生活变得更加美好，一定要加倍努力。其他人似乎也跟我有着同样的感受 当演讲结束时，所有的听众都长时间地起立鼓掌，对奥格先生表示感谢和敬意。那一次，我亲眼目睹了这是你的舞台TheEncoreEffect 安可效应。

奥格·曼狄诺在演讲中表达的思想和流露的激情，在我的心里播下了改变自我、超越自我的种子。他的 表演 改变了我。这就是卓越的 表演 所具有的潜在力量。这种力量足以改变周围的人 而以自己的言行去改变周围的人，正是我们每个人都希望看到的结果 因此，卓越的 表

演 对于个人的成功至关重要。自从那天听了奥格·曼狄诺的演讲之后，我就开始仔细观察现实生活中各种各样的 表演 ，既有美国的，也有美国以外的。从这些活生生的例子中，我发现，无论是百老汇的演员，还是会议室里的高管，每一种卓越的 表演 都会对我们产生影响。它们要么会促使我们实施行动；要么会引发我们深入思考；要么会让我们感觉身心愉悦、如沐春风；要么会让我们忍俊不禁、开怀大笑。只有那些绝佳的 表演 才能够同时具有上述四种效果，不过我发现每一次卓越的 表演 都至少能够达到其中的一种效果。我曾经看到过很多令人失望的 表演 ，而且我相信你肯定也见过不少 无论是在办公室、餐厅、百货公司、教堂、汽车租赁处、售票窗口、机场安检大厅，还是在其他所有可以想象得到的场所。第一章卓越的 表演 所具有的力量事实上，我自己也有过令人失望的 表演 ，而且一直在为此深感内疚。在读大学的时候，我曾经参加过某个组织内部一个重要职位的竞选。虽然我非常适合做这项工作，但是最后我却落选了。正因为这个原因，他们请我去担任一个重要委员会的主席。尽管对那个委员会的工作毫无激情，不过我不愿让自己看起来像一个痛苦的失败者，所以我不太情愿地接受了那个 角色 。现在，我对此深感惭愧，承认我当时的工作做得很糟糕。然而，我也的确从中获取了一个重大的教训：如果你不能够全心全意地投入某项工作，那么你将很难取得卓越的成就。但是，这次拙劣的 表演 也促使我决心在下一次工作中能有一个新的表现。另一方面，我们卓越的 表演 将会激励自己不断地取得更多的成绩。

作为一个职业的演讲者，我每周都要参与多场演说。正因为经常要置身于众人瞩目的讲台，所以成功地完成 表演 是我面临的最重要的事情。但事实上，就像百老汇的演员一样，我们每个人时刻都置身于一个 舞台 有时候我们是作为个人，有时候是作为配偶，有时候

卓越的 表演 所具有的力量(2)

是作为父母，有时候是作为员工，还有时候是作为老板 时刻都需要向别人展示出我们最精彩的 表演 。无论身处哪一个 舞台 ，大多数人每天都需要完成他们的 表演 任务。这是你的舞台TheEncoreEffect而且无论心情如何，他们都必须出色地完成这些任务。

如果我走近你生活中的个人 比如，你的老板、你的一位客户和你的一位家庭成员 请他们对你生活中的表现进行一个简单的评价，那么在下列评语当中他们会选择哪一项呢?

1.很令人失望2.凑合.一般.不错.很好.优秀.棒极了上述评价从否定到肯定，几乎涵盖了人们对一个人的所有可能的评价。但是还有一种评价我却很少听到： 他（她）的表现真是太杰出了，我宁愿付出一切代价，也要让他（她）继续留在我的团队里。 对于引发这一评价的这种表现，我们可以用什么样的词汇来形容呢?

1.令人惊讶第一章卓越的 表演 所具有的力量2.不同寻常.难以置信.独一无二.举世无双.无与伦比.令人敬畏.出类拔萃.非凡超群10.不可思议如果一位艺术家的演出精彩绝伦，观众一次又一次地以掌声和欢呼声要求他再次返场，那么他的表演也许就可以用上述的词汇来形容。当然，我们也希望别人能够用这些词汇来评价我们在生活中的 表演 。其实，上述所有的形容词可以用一个词来表达，而且后面也无须加上感叹号，这个词就是 卓越 。我相信，每个人都希望别人能用 卓越 一词来形容自己的 表演 ，而且每个人也都希望自己在同自身关系重大的领域里能够出类拔萃 因为只有出类拔萃的 表演 才能够获得 安可效应 。

超越自我

我的朋友查理·琼斯（CharlieJones）的人生颇富传奇色彩。

他虽然表面看似吵闹俗气，实则心地善良；看似暴躁粗鲁，实则仁厚慈悲，是一个很了不起的人。在初次见到查理的时候，许多人也许会因为并不真正了解他而感到疑惑不解： 真有这样的人吗？ 请相信我 查理确实如此，那正是他真实的一面。

无论在精神上还是在能力上，查理都是伟大的。他热爱人类。

正如他的绰号 奇妙的人 所暗示的那样，他相信人类的生命是一个奇迹。

我之所以要提到查理，是因为富有传奇色彩的人生往往可以给我们带来很多重要的启迪。他们能够展示出我们通常感受不到的更加充实的人生。他们的性格和行为往往会超越我们常规的思维，并且昭示我们：只要愿意，我们完全可以变得比现在更勇敢、更优秀、更强大。他们能够激励我们拒绝平庸、超越平凡，向着更高的生命层次迈进。

那么，如何才能变得更勇敢、更优秀、更强大呢？又如何才能实现卓越的 表演 呢？

要寻求这些问题的答案，请继续往下读，因为这正是本书所要重点探讨的问题。

《生命是一个奇迹》（LifeisTremendous）是查理·琼斯的一部作品。 译者注10

从平凡到卓越：让人们对你产生更多的期待(1)

每年的在北卡罗来纳州夏洛特市的马修斯社区，人们总会早早地月到11月之间，每个周六的早晨，无论刮风下雨，自发排起一个长队。他们并不是为了预订音乐会的门票，也不是为了购买百货公司的促销商品，更不是为了抢购最新的数字化电子产品。他们在这里排队是为了购买萨米·科尼斯堡出售的新鲜有机蔬菜。马修斯是一个历史悠久的小乡村，不过随着城市的快速扩张，这个小村落已经被淹没在了一片高楼大厦之中，成了都市中的一个社区。在这个社区中心的一块不大的空地上，有一个居民们非常喜欢的农产品市场 这个市场只在每年的月到11月之间营业，而且在此期间，也只有在早上点1分之后才开始营业。

不过，当你在周六的11点钟之前赶到马修斯市场的时候，你会发现在萨米的摊位前面已经排起了一支有二三十人的队伍，这些人都在等着给萨米 交钱 。每个周六，萨米的蔬菜只要一卸下车摆到摊位上，人们就会蜂拥而上，他们首先会选择自己所要购买的蔬菜，并将其打包装好，然后排好队等着点1分开市铃声响过之后再过秤付款。

人们为什么会在每周六的一大早就离开他们温暖舒适的被窝，争先恐后地排队给萨米送钱呢？这是因为萨米每周六都会带着在其他摊位买不到的新鲜蔬菜来为他们提供卓越的 表演 。

要知道，吸引大批顾客的不仅仅是萨米的蔬菜质量，还在于他的表演 质量。当然，萨米的蔬菜的确称得上是最新鲜的。大多数食品杂货店里所销售的都是～12天之前收获的蔬菜，而萨米的蔬菜从采摘到摆放在摊位上所用的时间绝对不超过2个小时。每个周六的早晨，顾客们都期待着萨米的出现。他们不仅是为了买到比其他地方更新鲜的蔬菜，而且也是为了见到萨米本人。顾客们希望对萨米以及他种植有机蔬菜的情况有更多的了解 这种了解会让他们对自己所购买的蔬菜更放心 而无论顾客们提出什么样的问题，萨米总能够不厌其烦地一一回

答。萨米的妻子和孩子们（他一共有个孩子）经常会去市场给12第二章从平凡到卓越：让人们对你产生更多的期待萨米帮忙。在和萨米及他的家人熟悉了之后，很多顾客都感觉自己同他们之间已经产生了一种亲情。而萨米也会经常邀请他的老主顾去参观自己的农场，在那里，他会非常自豪地为他们介绍自己美丽的菜园。任何蔬菜都有独特个性 的说法是十分可笑的。如果任由人们闭着眼睛去进行分辨，我相信，即使是老主顾，也不可能对萨米的蔬菜和杂货店里所销售的蔬菜作出正确的区别。但是，顾客在采购的时候不仅要挑选商品，而且还要挑选销售这些商品的人。而萨米的性格和做生意的方式使得他与众不同 这种巨大的吸引力促使人们不断地光顾他的生意。我认识的一位顾客曾说： 萨米性格温和亲切，他非常乐于同顾客们谈论他的蔬菜或者别的什么东西。对于顾客们的问题，他永远不会敷衍了事，而是会耐心友好地作出回答。 你也许会问，萨米在营销和广告方面花了多少钱呢？试想，如果你每天都顾客盈门，所有的商品几乎都供不应求，你还需要去大做广告吗？萨米的生意基本上都是靠回头客的光顾和这些客户的口口相传为基础。可以说，萨米是 安可效应 的一个活生生的例子：如果你能够以一种卓越的方式向顾客提供卓越的产品，那么顾客就会一次又一次地来购买你的商品。当你再次坐在电视机前面耐着性子观看那些铺天盖地却又毫无新意的广告时，请想一想萨米和他的那些热情的顾客吧。当然，1这是你的舞台TheEncoreEffect广告也不是一无是处。它们可以帮助我们了解新产品，从而知道这些产品的特点和好处。但是，究竟有多少产品具有 安可效应 呢？换句话说，究竟有多少产品可以让你周六早上点多钟就去排队抢购呢？很遗憾，这样的产品并不是很多。你也许永远都不会见到萨米·科尼斯堡，但是你不可能没有听说过前些年

从平凡到卓越：让人们对你产生更多的期待(2)

在全美国引发 安可效应 的一个例子。200年月2日是iPhone手机上市销售的第一天，当苹果公司和美国电话电报公司的零售商店开门营业的时候，门外早已排起了长龙 这些顾客提前好几个小时来这里排队，就是为了购买这款售价高达美元的手机。的确，在这些顾客当中，很多都是苹果公司的忠实粉丝，只要是贴着苹果公司商标的产品，他们都愿意掏钱购买。到了200年月2日《光环》（Halo）游戏上市的时候，微软公司的忠实粉丝们又上演了同样的一幕。这款与box0游戏机配套的最新版射击游戏，在当天就创造了1.亿美元的销售额，而第一周的销售额则达到了亿美元。你也许并不会购买《光环》之类的游戏 其实我也不会 但是，却有很多如饥似渴的顾客会去坚定地支持他们信赖的产品。人们为什么要排着队去将自己的血汗钱拱手送人呢？因为他们可以得到不同寻常的回报！他们认为这些回报比金钱本身更有价值。人们常说 情人眼里出西施 ，同样的道理，如果客户信赖某家公司，那么在他们看来，这家公司的任何产品都具有不可替代。

是甘于平庸，还是追求卓越?

在本书的前一章里，最关键的一个词汇就是 表演 。根据《美国传统词典》（AmericanHeritageDictionary）的解释， 表演 指的是某人或某物发生作用的方式。一提到 表演 ，我们通常会想到人们在舞台上以娱乐观众为目的的活动。但那只是这个词汇的内涵之一。事实上， 表演 一词的核心含义是指某人或某物完成自己任务的方式。我们知道，具有 安可效应 的 表演 可以让观众欲罢不能，而有的 表演 对于观众来说看过一次就足够了，那么这后一种 表演 具有什么样的特征呢? 钟形曲线只要学过中学代数的人都知道钟形曲线以及该曲线的含义。

即使当年上课的时候你心不在焉，至少也应该记得 等级曲线

的说法。在考试过后，如果学生们的成绩都很差，老师就需要将1这是你的舞台TheEncoreEffect所有人的成绩按照正态分布进行排列，这时候老师就会在曲线上按照如下的标准划分等级：最优秀的考生占%，成绩为A；较好的占10%，成绩为B；中等的占0%，成绩为C；稍差的占10%，成绩为D；最差的占%，成绩为F。正态分布有一个前提，那就是无论在什么环境之下 比如一个班级、一所大学或者一个国家，等等 绝大多数的人都是普通人。他们正直诚实、不畏劳苦，我们的社会需要这些人，也尊重他们。的确，在任何社会环境下，他们都是中坚力量，因为他们的人数太多了。但是，他们普普通通、默默无闻。对于普通或者平凡的另一种定义是 比上不足，比下有余 。

这一类人既不优秀也不拙劣，而只是平平常常。问题是平凡的 表演者 并不会引起别人的注意。在职场中，他们不可能获得提升或者加薪，也不可能同雇主建立牢固的关系。另外，普通人也没有能力改变人们的生活。而要想具有一定的影响力和号召力，就需要展现出最好的、卓越的 表演 ，成为精英中的精英。

关于 最好 一词的定义是有争议的，但是大多数人看到1第二章从平凡到卓越：让人们对你产生更多的期待或者体验到某种卓越的事物

时，都会异口同声地说它们是最好的。关于色情描写，美国最高法院法官波特·斯图尔特（PotterStewart）曾经说过： 虽然我无法准确地定义它，但是只要我看上一眼就知道到底是不是色情描写。 同样，虽然字典上对于 最好 或者 卓越 也许会有多种多样的定义，但是只要我们亲眼看一下也就可以知道某个人的 表演 是不是最好的。不过，要评判一个人的 表演 是否能称得上卓越，还有一个简单的方法，那就是看看他的表演是否具有 安可效应 。那么，职场上的 安可效应 都具有哪些表现呢，或者说如何区别平庸和卓越呢？请看下表：平庸的 表演 卓越的 表演

薪水你的薪水只有在通货膨胀的时候只要提出要求，你就能够获得加才会有所增加薪；有时候，甚至在没有提出要求的情况下，老板就会自动地给你加薪任务你的上司总是要求你做更多相同你的上司不会让你做更多相同的的工作工作，而是让你做更具挑战性的工作表扬上司从来没有单独表扬过你，你的成绩经常受到上司的肯定和也没有给过你任何的奖励奖励17这是你的舞台TheEncoreEffect（续上表）

平庸的 表演 卓越的 表演 (1)

考核你得到的评语总是 及格 或者 通过

你总是得到 良好 或者 优秀 的评价，而且还被推荐升职同事你发现自己之所以受到尊重，主要是因为自己端正的人品或者较深的资历，而不是因为你的 表演 你的同事们都希望得到你的领导、指引、建议或者帮助。你是所在部门的 主心骨 影响力当你决定要调换工作或者离开你所在单位的时候，没有人竭力劝说你改变主意老板会设法提供令你满意的待遇，因此你一般不会辞职。如果你真的决定要辞职的话，你的上司和同事们都会千方百计地劝说你改变主意服务称职的、周到的杰出的、热情的那些平淡无奇的 表演 往往会被人们忽视和很快遗忘，而那些拙劣的或者杰出的 表演 则会引起人们的关注和讨论，只不过人们在谈论前者时往往带着嘲讽和贬低的语气，谈论后者时则会带着尊敬和赞扬的口吻。平庸之辈仅仅是完成了工作，而出类拔萃者则不仅完成了工作，还会让人觉得他们尚能完成更多的工作。卓越的 表演 就是非常独特、非常有价值因而会引起人们注意和讨论的 表演 这就是我给出的定义。1第二章从平凡到卓越：让人们对你产生更多的期待白灵顿·欧文的卓越 表演

很多人都想成为体育明星，不过并没有多少人愿意为此付出必需的代价。成为某个领域的明星当然是很风光的事，但是从一个无名小卒成长为一颗耀眼明星的历程却是异常艰苦的，它不仅需要你付出勤奋的努力，而且往往还要经历漫长的过程。下面这个例子就讲述了一位明星的成长经历。

白灵顿·欧文（BarringtonIrving）是一个居住在迈阿密中心城区的牙买加裔美国人。1年，他才1岁。像大多数的同龄人一样，除了体育运动，欧文几乎不可能在其他方面获得奖学金。但是，一个特别偶然的机会让欧文结识了一位在美国至牙买加航线上工作的飞行员。这位飞行员曾经邀请欧文参观了美国联合航空公司一架波音客机的驾驶

舱。从此之后，白灵顿·欧文就迷上了飞行。在接下来的年时间里，无论是在吃饭、睡觉还是做梦的时候，他的脑子里想的都是飞行。为了筹集学习飞行课程所需的学费，他去机场帮助擦洗飞机；为了给自己未来的正式飞行做准备，他每天都要在安装了价值0美元的飞行模拟装置的家用电脑上练习好几个小时；而为了攻读航空专业的一个学位，他甚至拒绝了当地一所社区大学提供的橄榄球奖学金。1这是你的舞台TheEncoreEffect经过多年的努力，欧文不但获得了仪表飞行等级证书，而且还获得了私人飞行执照、商业飞行执照和飞行教练执照。但他却没有自己的飞机。

为了能够组装一架飞机，他在200年的时候开始同飞机零件制造商们联系，并且请求他们赠送给自己一些相应的飞机零件。很幸运，他最终还获得了哥伦比亚飞机制造公司的支持：只要他能够提供相关零件，他们愿意为他组装一架飞机。一年之后，欧文共获得了别人赠送的价值0万美元的飞机零件。于是他拥有了一架自己的飞机。这架名为灵感号 的哥伦比亚00型飞机，是世界上速度最快的单引擎飞机。很早以前，他就有一个梦想 要成为世界上独自驾驶飞机进行环球旅行的首位具有非洲血统的飞行员，并同时成为创造这一纪录的最年轻的飞行员 现在，他已经为实现这个梦想做好了充分的准备。200年月2日，年仅2岁的白灵顿·欧文登上了自己的飞机，开始了他的圆梦之旅。历时天之后，飞行距离达2.万英里并且创造了两项世界纪录的欧文，顺利地降落在了起点站迈阿密。此后，欧文创办了一家名为 航空体验（ExperienceAviation，Inc.）的公司 这是一个旨在鼓励年轻人积极从事航空航天事业的非营利性机构。在迈阿密达德授权基金（Miami-DadeEmpowermentTrust）的支持和微软公司的赞助之下 前者提供

平庸的 表演 卓越的 表演 (2)

了资金援助，而后者则提供了电脑和软件 欧文在迈阿密的奥帕洛20第二章从平凡到卓越：让人们对你产生更多的期待卡机场建起了一个航空学习体验中心。

作为一个杰出的年轻人，白灵顿·欧文孤身一人完成了环球之旅，在人类历史上书写了辉煌的一笔。他的壮举无疑是一则具有轰动效应的新闻。然而，你是否想过在一夜成名之前，他曾经付出过多少艰辛的努力呢？而且，在环游世界的旅途中，恐惧、乡思、厌倦以及飞行中的种种困难时时刻刻都在折磨着他，因此，他随时都有可能会认输，会放弃。然而，他选择了奋斗，选择了坚持。而支撑着他走到终点的只有一个信念：一定要完成自己所设定的宏伟目标，一定要兑现对那些曾经帮助过自己的人们所作出的庄严承诺！欧文并非只有追求辉煌人生的雄心壮志，除此之外，他还为此付出了不懈的努力。这不仅是因为他拥有渴望翱翔蓝天的激情，而且还因为早在1年前，他就认定了自己绝不能永远在安乐窝中过那种平庸的生活。他敏锐地发现了一个可以从平凡走向卓越的机会，于是便迅速地抓住了它。并且，一旦抓住了这个机会，他就矢志不移、绝不轻言放弃！你的人生使命你是否也梦想着超越这平凡的生活呢？如果有这样的梦想，你就应该勇敢地去实现它！

你也许会问：我该如何迈出圆梦之旅的第一步呢？我的建议是：只要还没到上床睡觉的时间，你就应该立刻开始着手处理你手头上重要的工作或任务，并且力争出色地完成它们。即使单枪匹马、孤军奋战，即使无人关注、无人喝彩、无人监督，也要全力以赴。毕竟，你时刻都应该清楚地知道自己的人生使命。一定要记住：要想获得别人的尊重，首先必须要尊重自己。现在，你对自己要求得越严格、付出的努力越多，将来，你的成绩就会越显著，你所获得的尊重也会越多。22第三章为什么卓越的 表演 关系重大美国科罗拉多州的丹佛市距

离我的居住地很近，这是一座庞大的体育之城。这里一共有支职业运动队，它们分别是丹佛掘金队（篮球）、科罗拉多雪崩队（冰球）、丹佛野马队（橄榄球）和科罗拉多落基山队（棒球）。当你置身这座城市的时候，随时随地都有可能听到人们有关体育的讨论。而讨论的中心和讨论时所用的语气，会因为比赛双方的不同表现而有所变化。这是没有办法的 毕竟体育迷们都喜欢那些获胜者。比如，当落基山队在200年的比赛中开局不利的时候，观众对他们便冷眼旁观，但是，当他们在之后的22场比赛中连胜21场，从而跻身世界职业棒球大赛决赛并开始对阵波士顿红袜队的2这是你的舞台TheEncoreEffect时候，观众开始对他们赞誉有加，掌声雷动！

野马队可谓是丹佛体坛一支久经沙场的劲旅。在2001年转战其他球场之前，该球队在四分卫约翰·埃尔维（JohnElway）的带领下，让迈尔海体育场变成了一个创造卓越战绩的圣地。但是，200年却是野马队的伤心之年：10月日，主场作战的野马队在同自己的夙敌圣迭戈闪电队的比赛中，以比1的大比分遭遇惨败。这样的惨败在野马队的战史上是非常罕见的，因此，在整场比赛还没有结束的时候，失望的球迷们就开始陆续退场了。

体育迷们都喜欢支持胜利者。当某支球队表现突出、成绩优异的时候，看台上往往会座无虚席。新英格兰爱国者队的下个赛季门票早已提前销售一空，主要原因在于它在常规赛中创造了战无不胜的辉煌战果 1比0。但是，就如同各个领域的 粉丝 们一样 无论是在艺术领域还是在商业领域 球队的大多数 粉丝 都是只愿意与球队分享荣耀、共庆胜利，而不会与球队风雨同舟、患难与共。当然，无论在什么情况下，你的父母和配偶都会坚定地同你站在一起、同甘共苦，但是公众不会这样做。如果你的 表演 欠佳，那么，要不了多久，他们就会无情地 中途退场 。

平庸的 表演 卓越的 表演 (3)

演 质量是最为关键的因素。如果你希望赢得客户、同事、老板以及其他人对你的坚定支持，你就需要始终如一地展示自己良好的 表演。

每天都是 游戏日 (1)

我的朋友朱莉在纽瓦克国际机场一家名为 AuBonPain 的法式面包和咖啡连锁店用餐时，曾经目睹了那里的服务人员堪称卓越的 表演 。在点完餐之后，朱莉注意到柜台后面的位女服务员一边做着三明治，一边载歌载舞。她们欢快的举止和情绪感染了在场的每一位顾客，使他们情不自禁地发出了会心的微笑。于是，朱莉就去请教那位给自己制作三明治的女服务员 看起来她像是领班 问她为什么会在工作中如此快乐。这位女服务员回答说： 我告诉我的同伴们，我们应该热爱自己的工作，因为我们每天为顾客所做的每一件事情都可以让他们感觉很特别，而且我们永远都无法准确地估量我们积极的工作所能够产生的正面效果。 这群快乐的服务员给朱莉留下了深刻的印象，所以现在每当需要在纽瓦克机场稍作停留的时候，朱莉总会去AuBonPain坐坐。2 这是你的舞台TheEncoreEffect当你同别人在一起工作的时候 无论这些人是你的顾客还是你的同事 你应当把每一天都当做是 游戏日 。每一次互动都是一次向对方展现自己卓越 表演 的机会。最重要的是，无论我们是否意识到这一点，我们都在以这样或那样的方式向别人展示自己的 表演 。迪士尼就深知这一点 在迪士尼主题公园里，每位员工都被称为是 剧组成员 ，而且每一次同客人之间的潜在互动都被定义为舞台上的演出。我们每时每刻都可以展示自己卓越的 表演

有些人可以在任何时间都始终如一地展示自己卓越的 表演 。比如有这样一位内科医生：他每天要接待和诊治0名患者，面对这么多的病人，他总能够保持着始终如一的同情心和责任感，一丝不苟地对待每位病人。据说，要想请某些优秀的医生看病需要提前个月进行预约，我想，上面所说的这位医生受患者认可的程度也许就达到了这样的地步吧。再举一个例子：有一位律师助理，她的任务是在一家非常繁忙的小型律师事务所里协助两名律师和三名特别助理开展工作。在那里，她总能领先别人一步，因为她似乎能够预见到未来发生的一切，

并且能够及时地将可能产生的问题和矛盾化解在萌芽状态。而且，她在做这些事情的时2第三章为什么卓越的 表演 关系重大候总是充满了友善和快乐。像她这样的员工，每周都会有猎头公司跟他们主动联系，并且设法将他们介绍到更好的公司。对于上述这两种人来说，分分秒秒都是他们展现自我、闪耀光芒的时候。下面我要讲的是肯塔基州一位校车司机的故事。

有一天，这位司机结束了一天的工作，开车回到了学校的停车场，很多人在看到他时都善意地取笑他，因为人们发现，在这样一个滴水成冰的寒冷日子里，这位司机居然没有穿外套。对于人们的取笑，这位司机只是一笑置之。后来，学校的一位管理者刚好也路过这里，同其他人一样，他也不理解这位司机为什么在大冷天不穿外套。在追问之下，司机才道出了实情。原来，那天他开车送一个班的学生去作旅行考察，但是有一个学生却没有穿外套。于是，好心的司机就将自己的外套脱下来借给了那个学生。所以，这位司机并不是忘了穿外套，而是为了自己的 顾客 牺牲了自己。每天都会有很多卓越的 表演 ，但是它们都没有被刊登到报纸的头版，这往往是因为那些 表演者 并没有站在纽约卡内基音乐厅的舞台上，他们只是巴士司机或其他这类普通工作岗位上的小人物而已。卓越的对立面是敷衍了事、将就应付。如果那位校车司机当时没把自己的外套借给学生，那么没有人会对他留下深刻的印象。2这是你的舞台TheEncoreEffect正因为他作出了这个难能可贵的举动，他在人们心目中的形象才从此变得与众不同。卓越的 表演 能够改变人生斯蒂芬·霍普森（StephenHopson）在出生时就几乎丧失了全部的听力，但是他克服了重重障碍成为美林公司的

每天都是 游戏日 (2)

一名非常成功的股票经纪人。除此之外，他还是一位作家、非常具有感染力的励志演说家及首位获得仪表飞行等级证书的聋人飞行员 不过，由于先天因素的局限，他在飞行的时候需要配备一位副驾驶来为他处理无线电通信的工作。因为我也爱好飞行，所以我对斯蒂芬的情况有所了解。在斯蒂芬上小学的时候，一位女老师对他的肯定和表扬改变了他的人生。有一天，这位老师向全班同学提出了一个问题，斯蒂芬也举了手，不过他认为老师并不会叫到他。但出乎意料的是，那位老师居然点了他的名字，于是斯蒂芬结结巴巴地回答了问题。然后，他的回答得到了老师的热情表扬： 回答正确，斯蒂芬！ 由于斯蒂芬一直都非常尊敬和崇拜那位女老师，所以她的一个小小的赞许和鼓励给斯蒂芬留下了强烈而持久的印象。几十年2第三章为什么卓越的表演 关系重大之后，斯蒂芬曾经回忆说，那位女老师的表扬改变了他的人生。

那位女老师自己很可能并不知道她的一句话甚至在多年之后还会具有那么强烈的影响力。毫无疑问，她之所以能够在斯蒂芬心目中树立起卓越的形象，很大一部分原因在于她一开始就从斯蒂芬那里赢得了喜爱和钦佩。我们生活中的任何一句无意中说出的话 或者无意中作出的一个简单动作 都有可能对别人产生强烈而深刻的影响。我们也许永远都不知道自己在什么时候影响了别人，因为只需要短暂的一瞬间，我们就可以感动或伤害一个人，从而对他的一生造成影响。你的表演 可以流露出很多信息 品牌 是当今的一个热门话题。一个好的品牌不是凭借金钱堆砌出来的 它必须通过创造性的服务和努力的工作获得。如果运用得当，一个好的品牌可以成为无价之宝。正因为如此，现在已经有越来越多的人致力于树立自己的 个人品牌 。我将品牌定义为，以过去的表现为基础对未来所作出的承诺。

过去，美国的农场主都会在牛屁股上打上独特的烙印。这种永久的标记可以明确牛的身份和归属，因此农场主可以利用这一标志2这是你的舞台TheEncoreEffect将自家的牛同别人的牛区别开来。这一烙印的价值在于它非常易于辨认。今天各种商品上贴的标签就好像是牛屁股上的烙印。比如可口可乐的标志、麦当劳的金色拱形图案，以及苹果公司被咬掉一口的苹果的形象，等等。如果一个商标具有了别具一格的特点，那么不同品牌的商品就不会产生混淆。一家公司的品牌在很大程度上同公司所有员工的表现息息相关。那些忠诚能干的优秀员工可以为公司的品牌增光添彩，而那些缺乏责任感或不称职的员工则会给公司的品牌形象带来损失。

无论是个人还是公司，那些具有 安可效应 的品牌（或者说那些具有 安可效应 的 表演 ）都能够传达出诸多的信息。

1.卓越的 表演 能够体现出一种专注和投入的精神投入是指人们为了得到理想的结果而愿意付出的代价。

而我们的 表演 则显示出我们已经为此所付出的代价。

我们在向别人展示一个卓越的 表演 时，相当于明确地告诉他们：同其他任何人、任何地方相比，我更愿意在你这里进行投入。 而当我们向别人展示一个拙劣的 表演 时，则传达出了一个相反的信息 我宁愿在其他地方进行投入。因为每个人时刻都是置身舞台的演员，所以投入是必须的，只不过对于不同事物的投入应该有所区别罢了。我们每天都需要作出很多选择，这些选择就表明了对不同事物的投入程度有所不同。比如，我喜欢看电影，但我没有因此决定改行进入电影界。也就是说，我对于电影方面的投入是有一定限度的。对我们的某些投入和承诺设定上限是很有必要的 每天我们都需要进行这样的选择和决定。真正的挑战在于，我们能否将主要的时间和精力投入到那些最重要的事情上。如果将 投入 按照不同程度进行分解，我们也许可以得到如下几个层次：如果一个人对某

每天都是 游戏日 (3)

个领域产生了兴趣，那么他强烈的好奇心就会促使自己将注意力集中在该领域。不过这种层次的投产生兴趣入也只是相当于在健身房里一边健身一边浏览杂志或收听CNN的新闻摘要 不太可能让人展现出卓越的 表演 如果能够持久地关注某一领域，那么就会进入储备知识的层次。处在这个层次的人会坚持不懈地去进行学习，他们会有选择地订阅杂志、购买书籍、参加培训、出席会议，储备知识以及注重同其他见闻广博的人进行交流，等等。不过，知识的储备仅仅是一个基础，因为仅有知识并不一定就能够 表演 得非常卓越1这是你的舞台TheEncoreEffect（续上表）

有了相关的知识之后，还应该努力将知识运用于实践，从运用知识而让这些知识发挥效力。要达到这一层次，绝不能仅仅是夸夸其谈、坐而论道，而必须要身体力行、勇于实践专心致志要想成为某一领域的专家，必须要比一般人付出更多的努力和艰辛，必须要专心致志地进行更多的学习和实践。处于这个层次的人会完全融入自己所从事的职业当中去。正因为他们将自己的全部激情都贯注到了职业当中，所以无论他们看到什么，都会首先同自己的职业联系在一起。而这正是由平凡走向卓越的不二法门。这样的人也一定会出类拔萃、鹤立鸡群全力以赴的人无论做什么事情，都愿意投入更多的时间、精力和资源去将那些事情做得更好。因此，他们能够始终全力以赴如一地向别人展示出卓越的 表演 。他们是自己所在领域中公认的权威和领袖无论在什么领域，真正的领导者都能够打破现实的樊篱，通过改革创新开辟出一片新的天地。他们不仅能够将渺茫有所创新的可能变成具体的现实，而且也经常以积极的方式改变游戏的规则。富于创新精神的人既是卓越的 表演者 ，同时也是新的卓越标准的创建者你的 表演 越接近于 有所创新 的层次，你的个人品牌就会得到越多的认同，也就是说，将会有越多的人认为你是所在领域中值得信赖、不可或缺的

人。卓越的 表演 能够体现出一种职业水准当我第一次见到邮差弗雷德（弗雷德·希亚是一名邮递员，同时也是我所著的《邮差弗雷德》一书中的主人公）的时候，发现他比我更关心我的邮件。我相信这正是那些纯粹职业人士的行为特点。我所说的 职业人士 指的是哪些人呢？这里的职业人士是指那些比别人更在乎自己 表演效果 的人。当你在购买了他们的产品或服务之后遇到了什么问题，那么他们会比你更着急。事实上，你的问题已经成了他们的问题，因为即使他们没有时间、身体不适或者心情很糟，也仍然会全力以赴为你排忧解难。这些职业人士卓越的 表演 并不是他们在各种条件非常完善时的心血来潮，而是他们努力创造适当的条件并且克服各种困难之后的结果。如果你发现为你提供服务的人是一些职业人士，那么你就完全可以放心了。因为他们将想你之所想、忧你之所忧，会设身处地为你排难解纷。总之，他们是值得你信赖的人 当然，你也需要并且希望获得别人的信赖。3.卓越的 表演 能够体现出高超的技巧我所得到的最高赞扬是在我演讲结束之后，有人走上前来对我说他也想做一名职业演说家 因为他在看了我的 表演 之这是你的舞台TheEncoreEffect后认为，我能做到的他同样也能做到。为什么说我听到这样的话觉得自己受到赞扬了呢？因为我在演讲中表现出来的轻松自如、游刃有余显然让人觉得演讲是一件很容易的事情。而一个人在工作中能够化难为易、举重若轻，正是他完全精通该项工作的重要标志。当然， 表演 归根结底并不是一种思考或者领悟，而是一种实践。即使那些以 思考 为生的人 比如那些智囊、顾问以及其他方面的专家学者 也必须要能够以一种非常引人注目、非常具有说服力的方式将自己的观点表达出来。因此，进行 表演 不仅要具有相关的

每天都是 游戏日 (4)

知识，而且还必须要将这些知识运用于实践。要恰当地做好任何一件事情都需要掌握基本的技巧。而那些卓越的 表演者 不仅已经掌握了基本的技巧，而且还要不断地磨炼和提升自己，从而使自己的技能达到更高的水平。他们卓越的 表演 说明：他们不仅知道如何完成自己的工作，而且已经进行了大量的练习和实践，从而使自己的技巧日臻完美。即便如此，他们也并不满足；相反，为了做得更好，他们会继续努力，精益求精。熟练地掌握基本的技巧，对于正确解决问题和敏锐捕捉机遇至关重要。最近一期的《投资组合》杂志（Portfolio）刊登了排名前10位的世界顶级发明家的生平简介（主要以美国的发明专第三章为什么卓越的 表演 关系重大利为评判依据）。在这些发明家当中，大多数人都拥有自然科学和工程学方面的博士学位。但是，没有人会认为学位是令这些发明家获得成功的关键因素。相反，大多数人都认为重要的是做事的方法，比如，大多数人都是首先确定一个有待解决的问题（换个说法的话，也可以说是一个机会），然后再设法找出解决问题的方案。在上述10位发明家当中，排名第六位的伦纳德·福布斯（LeonardForbes，他拥有1项发明专利）曾说： 我常常会去寻找那些不能够被高效完成的工作。为了寻找和确定问题所在，我不仅需要四处奔走去参加各种研讨会，而且还需要查阅大量的文献资料。很多时候，这些工作并不是一段愉快的发现之旅，而是一个逐步解决问题的漫长过程。 要寻找和发现一个真正的问题，往往需要首先花费大量的时间和精力去排除那些无关紧要的问题。因此，在大部分时间里，我所面对的都是一个枯燥的过程，而不是一个惊喜的时刻。要想成为一名卓越的 演员 ，就要时刻关注你所在的车间、企业或社区，看看哪些工作或问题在处理起来既费时又费力。然后，再问问自己能否为这些问题提出一个解决的方案，能否发现一些其他人尚未发现的机会。4.卓越的 表演 能够体现出一种价值观价值观是一个人最为珍视的

信仰。随着时间的流逝，我们最这是你的舞台TheEncoreEffect为珍视的信仰将会让我们声名远播。

美国炸鸡快餐连锁店Chick-Fil-A的创始人特鲁特·凯西（TruettCathy）是一位虔诚的基督教徒，他坚信：无论是企业员工还是家庭主妇，在星期天的时候都应该停止工作，好好休息。因此，在感恩节、圣诞节以及星期天的时候，Chick-Fil-A的120家连锁店全部都会停止营业。每周关门一天对于Chick-Fil-A来说是一笔不小的损失，但这也正是该公司价值观的生动体现，而且这种做法已经成为了该公司品牌内涵的一部分。维克托·波尔蒂略（VictorPortillo）是达美乐比萨在得克萨斯州家门店的业务主管。虽然平均每天都要在路上奔波10英里，但是为了随时帮助那些在半道上车胎意外漏气而束手无策的司机，他每天都会随身带着一台便携式空气压缩机。他说： 虽然每个月我可能只用到它两次，不过，我还是要每天带着它，因为我希望帮助别人，而且能够同我帮助的人聊聊天让我感觉特别好 这种感觉同敲开别人的门为他们送去一张香喷喷的比萨饼时的感觉一模一样。 波尔蒂略助人为乐的事迹还远不止这些。在200年新奥尔良市遭遇卡特里娜飓风袭击之后，他长途跋涉赶赴灾区，一周之内向灾民免费发放了000多张比萨饼。波尔蒂略的价值观影响到了他所做的每一件事。请想一想，你的价值观对你的生活、工作以及与他人的关系都分别产生了怎第三章为什么卓越的 表演 关系重大样的影响，看一看你的价值观有没有体现在你的行动当中。如果没有，请考虑一下你应该如何改进。每一名 演员 都有他自身的特点。如果你能够将自己的价值观融入日常行为，那

每天都是 游戏日 (5)

么久而久之，你就能打造出属于你自己的个人品牌。5.卓越的 表演 还能够清楚地体现出一个人微妙的性格特征我将正直诚实定义为一个人的语言和行动存在高度一致性的品质。一个人的外在行为能够反映出他的内在性格，因此，我们可以通过他的行为看出他是否诚实可靠。与诚实相对应的自然是虚伪。英语中的 虚伪 （insincere）一词源于一个拉丁文短语，意味着 打蜡 （withoutwax）。在古代，那些不道德的商人们经常会用打蜡的方法来掩盖陶瓷或雕塑上面的瑕疵和裂缝这些物体一旦受热，上面的蜡就会熔化，而这些物体的缺陷也将随之暴露无遗 以此来欺骗那些不明真相的消费者。与此相对应，英语中的 真诚 （sincerity）一词 代表着一种对自己的缺点或动机不加掩饰的性格特征 则来源于另一个拉丁文短语 不打蜡 （sinecere）。正直、真诚、诚实以及透明等都是那些卓越的 表演者 所具有的性格特征。这是你的舞台TheEncoreEffect而英语中的 伪君子 （hypocrite）一词则来自于希腊语词汇 hupokrites ，该词的意思是 演员 或者 扮演一个角色的人 。

卓越的 表演者 不会扮演其他的角色 他们不会试图去模仿其他人，他们只会专注于做最好的自己。卓越的 表演者 有着一以贯之的价值观。

根据我的阅历，这正是那些卓越的 表演者 也就是那些出类拔萃的人们 所共同拥有的品质。那些始终都能够处在最佳状态、始终都能够展示出最佳 表演效果 的人，自然能够引起我们的关注，赢得我们的信任。请你牢记：我们的 表演 至关重要，而且我们的 表演

也显而易见。只要有人展示出了卓越的 表演 ，这种 表演 很快就会受到别人的关注和认同，而且人们也会对那些 表演者 刮目相看。现在，请回顾一下自己以前的职业生涯和个人生活，看一看你的 表演 是否一直都能够令人满意。回忆过去，你也许会发现些许遗憾，不过没

有关系，只要从此以后你能够严格要求自己，你未来的人生将会变得完美，因为我们每个人都完全有能力掌控自己的行为，从而让我们的粉丝 们一次又一次地为我们欢呼喝彩。第四章卓越开发公式《商业周刊》杂志曾经对不同规模公司的员工进行过一次问卷调查，当问到 你在公司中的表现能不能算得上是十里挑一 这样的问题时，绝大多数人都给了肯定的回答 总体上来说，作肯定回答的人占0%，而在那些管理人员当中，作肯定回答的更是占到了%。换句话说，几乎所有人都认为自己的表现是最好的。最起码没有人会说自己缺乏自信！但是，他们的说法能够反映真实的情况吗？显然，在所有的员工当中，至少有0%的人不可能算得上是 十里挑一 。因此，在作肯定回答的人当中，多数人无疑并这是你的舞台TheEncoreEffect不知道自己的真实表现。在现实世界中，只有美好的理想并不能让你获得成功，除此之外，你还需要用具体的行动来将它们变成现实。把复杂的问题简单化阿尔伯特·爱因斯坦用他的相对论理论阐述了宇宙运行的规律。这个规律应该算得上是世界上最为复杂的规律之一，但是，爱因斯坦却能够把复杂的问题简单化，他仅仅用了一个最简单的公式就把最复杂的问题说清楚了。这个公式就是E=mc2 物质的总能量等于其质量乘以光速的平方。无论我们是否懂得推导出这个方程式所需的深奥的数学运算知识，但都不会影响我们对它的理解，因为爱因斯坦已经将极为复杂的问题以一种令人难以置信的方式简化成了几个基本的要素。只要通过学习，任何人都可以理解相对论的本质内涵。

尽管大千世界错综复杂、奥妙无穷，但是，如果同我们人类精神、意志以及情绪的复杂性比较起来，依然会相形见绌。请想一想你自己的生活吧：每天，

每天都是 游戏日 (6)

你不仅会遭遇数千个念头、冲动和情绪，而且还要做数千个动作。你的大脑中储存着你所见过、做过的每一件事，说过的每一句话，并且这些时候，你大脑中的神

卓越开发公式经元(1)

突触就像纳斯卡赛车引擎中的火花塞一样，整天都处在紧张的工作状态。我们需要做的就是集中我们的全部精力去处理那些复杂的问题，并且从中获得成就感和满足感。而那些无法掌控自己的人将只能随波逐流，沦为精神上的 奴隶 ： 要么听凭自己本能冲动的支配，要么为别人的意见所左右。因此，我们需要像爱因斯坦一样，找到一个减少各种复杂变量的方法，并且运用这个方法来实现我们展示卓越 表演 的目标。我们也需要一个公式，而这正是本章所要表达的重要内容。我所说的公式就是：P+D+A=RP。这里的P指的是激情（Passion），D指的是自律（Discipline），A指的是行动（Action），而RP则是指卓越的 表演 （RemarkablePerformance）。我把这个公式称为 卓越开发公式 ，或者叫做 PDA公式 。

需要说明的是，上述这个公式并非包治百病的灵丹妙药，只不过它可以将问题删繁就简、化难为易，从而让人便于理解罢了。虽然这个公式不一定就会让你的人生发生质的转变 至少，这种转变过程不可能在一夜之间完成 但是，我确信它可以成为你精神上的指南针和路线图，你可以用它来对你的选择作出评估、对你准备采取的行动作出判断。下面，让我们详细地分1这是你的舞台TheEncoreEffect析一下PDA公式中的每一个要素：激情、自律和行动。

激情关于激情，我将在下一章里作更深入的论述。现在，让我们先看一看它在PDA公式中的位置：居于所有要素的首位。的确，激情是生命的开端。请看下面的一段引文：我希望在100岁的时候，身披美国国旗、头戴镶嵌着得克萨斯之星的帽盔，骑着自行车以每小时英里的速度从阿尔卑斯山上飞驰而下。我希望在我的妻子和10个孩子的喝彩声中，最后一次冲过比赛的终点。然后，我希望自己躺在长满了法国向日葵的土地上优雅地停止呼吸 这是对我早先曾经预期的痛苦死亡最好的反驳。你也许已经猜到了，说这段话的人正是兰斯·阿姆斯特朗

（LanceArmstrong） 历史上唯一连续次赢得历时周的环法自行车赛冠军殊荣的运动员。那么，他提到的 曾经预期的痛苦死亡 又是怎么回事呢？原来，阿姆斯特朗在2岁的时候患上了2第四章卓越开发公式睾丸癌，而且发现时癌细胞已经大面积扩散。不过，在进行了手术和化疗之后，他不仅得到了康复，而且还继续参加比赛并最终成为富有传奇色彩的环法自行车赛冠军。作为一名自行车运动员，兰斯·阿姆斯特朗是激情的化身。自从癌症痊愈之后，他又充满激情地投入到了抗癌研究的领域：他不仅通过他的基金会为抗癌研究筹集了数百万美元的资金，而且还游说美国国会对抗癌研究事业给予支持，同时还热情地鼓励全世界的癌症患者树立战胜病魔的勇气。那些充满激情的人总是令人难以忘怀。你不仅会被他们的言行所感染，而且还会被他们的一举一动所征服。你也许并不赞同他们的某些观点，但是，毫无疑问，他们的想法都非常的重要。那么，什么事情可以让你充满激情呢？

兰斯·阿姆斯特朗在少年时期就已经发现了自行车运动是自己酷爱的运动。不过，并不是所有的人都像兰斯那样早早地就发现了让自己如醉如痴的目标。的确，有的人直到中年甚至更晚的时候才找到自己的激情所在。为了寻找你的激情所在，请你仔细想一想，自己究竟愿意为什么事情奋斗终生。我确信对这个问题的回答将会让你找到真正的奋斗目标。而且，我也相信每个人都拥有自己最钟情的目标。在你努力寻找并积极追求这一目标的时候，无论你所获得的经济回报如何，都绝不要轻言放弃。正如美国女作家玛莎·辛尼塔这是你的舞台TheEncoreEffect（MarshaSinetar）1年出版的一部畅销书的书名那样，做你喜欢的，财富就会

卓越开发公式经元(2)

随之而来 （DoWhatYouLove，theMoneyWillFollow）。自律激情是促使一个人付诸行动的动力。但是如果缺乏自我约束能力，激情就会显得苍白无力，因此将无法真正地促使人们采取行动。如果不能严格自律，即便充满激情，也只能在原地踏步，不可能有任何的作为。这就如同在开车的时候只使用一挡，那么无论你如何加油也不可能提高自己的车速。要想展示卓越的 表演 ，必须要持之以恒地付出努力，因此，个人的自律能力至关重要。在缺乏自律的情况下，一个人的表现就会时好时坏，起伏不定。而一旦有了自律能力，即使在状态不佳的时候，我们也依然能够保持充沛的激情，全身心地去做那些需要做的事情。在PDA公式中，能够将激情转化为行动的正是自律。即使是一台2000匹马力的发动机，如果它不能正常运转，也不可能为一名赛车手创造任何佳绩。同样，如果缺乏自律能力，即使是最有激情的人也不可能取得很大的成就。第四章卓越开发公式下面要讲的就是一个关于自律的事例，其中我们将再次提到伟大的兰斯·阿姆斯特朗。在一部名为《巴黎之路》（RoadtoParis）的纪录片中，导演向我们展示了阿姆斯特朗所在的美国邮政自行车队备战2001年环法自行车赛的场景。该纪录片还特别展现了阿姆斯特朗进行个人强化训练的情况。那是一个寒冷的冬天，在法国阿尔卑斯山区雾气弥漫、潮湿冰冷的盘山公路上，阿姆斯特朗正骑着自行车奋力前行。他的身后不紧不慢地跟着一辆汽车，司机是车队的老板约翰·布鲁尼尔（JohanBruyneel）。在到达某一个地方的时候，由于雪崩阻塞了山路，所以他们就让兰斯停下来吃点东西（在训练的时候，他每天都要骑个多小时的自行车）。这时候，兰斯对约翰说： 我想再多练一会儿，可以吗？ 于是，约翰就建议他往山下再骑10公里。兰斯考虑了一下，然后回答说： 我先往山下骑10公里，然后再返回来。 在目送阿姆斯特朗踏上自行车钻入大雾中之后，布鲁尼尔回过头对身边的车队机械师说： 这种精神正是赢得

比赛所需要的。在这样的鬼天气里训练，没有人能像兰斯这样拼命。顺便提一下，这部纪录片引用了《道德经》中的一句话作为开头字幕：欲先民，这是你的舞台TheEncoreEffect必以身后之。

老子（公元前世纪）

用这句话来形容兰斯·阿姆斯特朗对生活的态度真是再恰当不过了其实这也正是所有卓越的 表演者 共同的生活态度。

俗话说：台上三分钟，台下十年功。的确，要想在 舞台 上有出众的 表演 ，就必须首先在 幕后 苦下工夫。正是因为有了严格的自律能力，我们才会不断地努力上进。现在，请你思考如下问题：.在去向客户推销你的产品之前，你会花费多长时间来预先 排练 和改进你的销售演示过程？.针对你所从事的行业或职业、针对你的工作所需的服务或技能，你读过（或者重读过）多少本书？.为了拥有一个健康的体魄，你每天会抽出多长时间来进行体育锻炼？每周又能锻炼几次？.你曾经给自己重要的客户、委托人、朋友以及志愿人员写过多少封感谢信和回访邮件？ 老子这句话的原意是说，圣人要想让人民服从自己的领导，必须把人民的利益放在首位。这里被作者借用来说明 要想人前显圣，必须背后刻苦 的道理。 译者注